

**РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ РОЗНИЧНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА**

Чернорук Светлана Васильевна, ст. преподаватель
Полесский государственный университет,
Chernarus Svetlana, senior lecturer, Polessky state University, cher_sv@list.ru

Аннотация: В нынешних условиях процесс организации проектирования и сбыта банковских продуктов и услуг должен строиться на основе учета интересов банка, клиентов и общества, что позволяет обеспечить наибольший экономический и социальный эффект.

Ключевые слова: Банк, розничный бизнес, банковский продукт, банковская услуга, кредит.

Современный этап развития банковского бизнеса в Республики Беларусь характеризуется значительным увеличением объёма розничных банковских услуг, под которыми понимаются операции обслуживания физических лиц. Банки рассматривают обслуживание населения как самостоятельный бизнес, а не сопутствующий сервис, необходимый для имиджа или обслуживания персонала своих корпоративных клиентов.

Развитие розничного бизнеса является приоритетным направлением деятельности многих банков, поскольку оно служит устойчивому росту ресурсной базы, выступает стабильным источником получения доходов, способствует формированию диверсифицированного кредитного портфеля.

ля с относительно невысоким уровнем риска. Активное внедрение новых продуктов, совершенствование технологий обслуживания физических лиц, развитие удаленных каналов предоставления услуг, приход новых участников на этот рынок позволяют говорить, о том, что банковская розница в Республике Беларусь развивается быстрыми темпами.

Движение банков в этом направлении приводит к нарастанию конкуренции, и у физических лиц возрастают возможности для получения качественных банковских продуктов, базирующихся на передовых технологиях продаж. Отечественные банки активно развивают рынок розничных банковских услуг. И эта тенденция подчеркивает увеличение роли банков в повседневной жизни: получение физическими лицами дополнительных доходов от размещения вкладов; решение проблем для любой категории граждан.

Сбережения населения во всём мире популярны и считаются одним из основных источников инвестирования реальной экономики. В США население владеет примерно 70% всех финансовых активов. Их доля почти в 5 раз больше, чем доля государства и доля коммерческих банков. В Японии население тоже контролирует огромные финансовые активы. Опыт ряда стран показывает, что существует вполне чёткая зависимость между долей сбережений в располагаемом доходе населения и темпами роста экономики [1].

Зарубежный опыт аккумулирования и инвестирования финансовых накоплений населения обширен и интересен. Конкурируя с другими банками, а также со строительными обществами и иными финансовыми посредниками, зарубежные банки для привлечения клиентов предоставляют широкий выбор счетов. Со всеми типами счетов ознакомиться невозможно, т.к. каждый банк имеет свой собственный набор счетов с различными названиями, сроками и условиями, однако их можно классифицировать.

Все текущие счета предназначены для привлечения депозитов (вкладов) из-за возможностей снятия денежных средств по чеку и на определённых условиях допустимости превышения остатка на счёте (овердрафта), когда возникает такая необходимость. Это всегда было основой текущего счёта. В мировой банковской практике текущий счёт – это самый распространённый вид счёта, открываемый как физическим, так и юридическим лицам, но клиент западного банка может осуществить значительно больше операций по своему текущему счёту, чем в Республике Беларусь. В последние годы банки сделали эти счета более привлекательными, предоставляя дополнительные возможности, такие как проценты по ежедневному остатку на счёте, как карточки банковских услуг, как чековые гарантийные карточки. Кроме того, некоторые банки предоставляют текущие счета с возможностью автоматического овердрафта вплоть до оговоренного предела. Для этого вида счетов можно указать, что при овердрафте, не превышающем определённой суммы, не взимаются проценты, а в случае превышения этой суммы процентная ставка и фиксированные ежеквартальные комиссионные взимаются на более льготных условиях, чем с клиентов, которые берут на себя обязательства без использования подобного счёта.

Сберегательные счета предназначены для размещения средств, по которым выплачиваются проценты, но на эти счета обычно не разрешается выписывать чеки. Особое положение в зарубежной практике занимают сберегательные вклады. Основное их отличие от депозитов состоит в невозможности совершения платежей с таких счетов. Сберегательные вклады изначально делаются с целью накопления или сохранения денежных сбережений. Клиентам, имеющим средства для инвестиций, которым не потребуется немедленное изъятие вложенных денег, банки предлагают высокие процентные ставки с широким выбором инвестиционных счетов. Сберегательные сертификаты, как инструменты привлечения свободных денежных средств физических лиц, выпускаются на более длительный срок, по ним платят более высокие проценты.

За рубежом существуют индексируемые депозиты, когда вкладчику предлагается некий минимальный гарантированный доход – 1 - 2% годовых. Остальная прибыль будет зависеть от ситуации на фондовом или валютном рынке, может достигать 12%.

На российском рынке банковских вкладов существуют синтезированные депозиты, включающие инвестиционную, товарную и даже страховую составляющую. К ним относят индексируемые депозиты, по которым доходность вложений не фиксирована, а привязана к определённому инструменту, например стоимости товаров или фондовому индексу. Интересен инвестиционный депозит, который предполагает инвестирование части суммы, полученной банком от вкладчика, в инструменты фондового рынка.

На российском рынке существуют и другие интересные предложения. К примеру, начисление процентов на среднесуточный остаток на счете. Клиент может осуществлять операции со своими

денежными средствами, находящимися на специальном счете, однако, среднедневной остаток должен быть выше определенной суммы [2].

Существуют также продукты банков, рассчитанные в первую очередь на массового клиента. Клиент заключает с банком соглашение, по которому оговоренная часть зарплаты (минимум 3 тыс. рос. руб., 100 долл. США или 100 евро) ежемесячно перечисляется на специальный сберегательный счет, открытый в банке. На накопления клиента банк начисляет проценты. Программа проводится среди корпоративных клиентов банка. Всем работникам, имеющим зарплатные карты, предлагается написать заявление и определить сумму и дату ежемесячного перевода на специальный сберегательный счет.

От классического депозита данная программа отличается тем, что если клиенту вдруг понадобятся деньги, то он может их снять в любое время без каких-либо штрафов и комиссий. К примеру, по дебетовой или кредитной карте человек осмысленно может снять деньги в любом банкомате или оплатить любую покупку, а здесь есть психологический барьер — деньги откладываются на конкретную цель, плюс к тому, продержав деньги полгода, то есть, выполнив шесть регулярных переводов, клиент может получить страхование для выезжающих за рубеж бесплатно на целый год. К продукту бесплатно прилагается обучающая программа, которая приучает людей к финансовой дисциплине, к независимости.

Развитие депозитных операций всё больше определяется перспективами развития безналичного платёжного оборота и его автоматизации. Так, кроме обслуживания безналичных расчётов граждан вклады до востребования могут выполнять и другие важные функции.

Как показывает мировой опыт, на базе данных вкладов можно успешно развивать операции по кредитованию населения с единого активно-пассивного счёта. В Беларуси преобладает повсеместное использование наличных знаков и недостаточное применение чековых и более современных электронных платежей и расчётов.

Анализ сложившейся системы вкладов населения в белорусских банках позволяет сделать вывод о необходимости её дальнейшего развития.

Усиливающаяся в банковской среде конкуренция заставляет банки прибегать в процессе борьбы за вкладчика и к таким методам, как предоставление полного комплекса услуг, связанных с обслуживанием счёта конкретного клиента [3].

Для привлечения средств во вклады зарубежные банки осуществляют: разработку различных программ по привлечению средств населения; предоставление вкладчикам различных дополнительных услуг; подписку на периодические издания; абонементов на экскурсионное обслуживание в музеях; использование высокой процентной ставки по вкладам инвестиционного характера;

Одной из основных услуг банка является кредитование населения. Практика показала, что наиболее часто для обеспечения возвратности кредита банками используется залог недвижимого и движимого имущества, но такой способ, как залог прав интеллектуальной собственности, не получил должного распространения.

Следует отметить, что наблюдается тенденция сужения возможностей банков по принятию в качестве обеспечения исполнения обязательств кредитополучателей ликвидного залога недвижимого и движимого имущества. Банки считают кредитование под залог прав интеллектуальной собственности перспективным сегментом банковских услуг.

Действующее законодательство Республики Беларусь допускает применение залога исключительных прав интеллектуальной собственности в качестве обеспечения исполнения обязательств кредитополучателя по кредитному договору (статья 317 Гражданского кодекса Республики Беларусь, статья 147 Банковского кодекса Республики Беларусь, Закон Республики Беларусь "О товарных знаках и знаках обслуживания" и т.д.) [4].

Опыт зарубежных стран показывает, что кредитование под залог прав интеллектуальной собственности активно используется банками благодаря наличию в этих странах правовой базы в этой области, методик оценки стоимости и ликвидности объектов интеллектуальной собственности.

В связи с этим в целях развития кредитования под залог прав интеллектуальной собственности необходимо:

- 1) создать специализированные организации, осуществляющие оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности, покупку патентов, продажу лицензий, а также готовые разделять риски банка путем выкупа заложенных объектов интеллектуальной собственности;

2) совершенствовать правовое регулирование вопросов залога прав интеллектуальной собственности с учетом обозначенных выше проблем;

3) развивать рынок объектов интеллектуальной собственности, в том числе с помощью механизмов государственной поддержки предприятий в области инновационных технологий.

Реализация перечисленных мер сделает возможным расширение кредитной поддержки банками отечественной экономики, что позволит получить дополнительные источники для ее модернизации. Кроме этого в Республике Беларусь необходимо активнее развивать систему безналичных расчетов.

Проблема хищения денежных средств актуальна для большинства стран мира. Банки продолжают экспериментировать с различными видами идентификации своих клиентов. Bank of Lanzhou, банк из китайской провинции Ганьсу, предложил один из вариантов решения проблемы. Финансовое учреждение начало полномасштабное развертывание сети банкоматов, которые используют для идентификации клиентов сканер отпечатков пальцев.

Интернет-банкинг - это интерактивная форма взаимоотношений с клиентом. Стремительное развитие электронного способа проведения операций оказывает серьезное влияние на весь банковский бизнес [5, с. 106].

Наиболее активно банковские Интернет-услуги развиты в северных странах - Финляндии, Норвегии, Швеции. Примером Интернет-банка может служить американский Security First Network Bank. У него даже нет офиса для обслуживания клиентов, и при этом их число ежегодно увеличивается. За счет экономии на арендной плате и прочих издержках он предлагает своим клиентам весьма конкурентоспособные условия обслуживания и привлекает их. В Германии, Испании, Франции, Нидерландах и др. странах электронных банков в 2 раза больше, чем в США.

Типичными проблемами развития рынка банковских продуктов и услуг для физических лиц в Республике Беларусь являются следующие:

- 1) Однотипность банковских продуктов на розничном рынке.
- 2) Слабое использование банками новых способов привлечения денежных средств населения.
- 3) Ограниченность способов обеспечения кредитования населения.
- 4) Слабое внедрение в отечественную систему платежей новых технологий, а именно бесконтактных пластиковых карточек.

Таким образом, анализ отечественной и зарубежной литературы позволил выделить следующие основные направления совершенствования рынка банковских розничных продуктов и услуг в Республике Беларусь:

1. Улучшение действующего законодательства в целях создания необходимых условий для расширения спектра розничных банковских услуг. Определение и разграничение на законодательном уровне понятий "банковский продукт" и "банковская услуга", урегулирование вопросов залога прав интеллектуальной собственности и др.

2. Внедрение новых видов услуг, обеспечивающих рост депозитов физических лиц. Предоставления клиентам широкого выбора счетов, использование сберегательных сертификатов, которые выпускаются на более длительный срок, чем привлечение денежных средств во вклад. Применение индексированных и инвестиционных депозитов, включающих инвестиционную, страховую и товарную составляющую.

3. Расширение потребительского кредитования путем разработки и внедрения новых видов кредитов. Пример может служить кредитование под залог прав интеллектуальной собственности.

4. Расширение перечня услуг, оказываемых банками при осуществлении безналичных расчетов посредством современных банковских инструментов и технологий. Использование бесконтактных платежных карточек.

5. Улучшение качества предоставления банковских услуг путем повышения культуры обслуживания, оптимизации графиков работы подведомственных учреждений, внедрения внутренних систем оценки качества.

Список использованных источников:

1. Иванов, О. Депозиты и квази-депозиты в российском праве и практике / О. Иванов // Методический журнал о доступных финансах. Microfinance+/- 2011. № 1(6). – С. 82-90.
2. Артемов, С. Копилка с секретом – банковские инструменты [Электронный ресурс] / Коммерсант. Приложение. Тематическое издание. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/> - Дата доступа: 16.06.2015.

3. Горгидзе, Н. Взаимоотношения с клиентами банка. Связи с общественностью в банках // Интернет портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/gorgidze_bankpr/ch07_all.html. – Дата доступа: 17.06.2015.

4. Купчинова О., Белова Т. Перспективы развития в Беларуси кредитования под залог прав интеллектуальной собственности / О. Купчинова, Т. Белова // Банкаўскі веснік. – 2013. - №6

5. Костерина, Т.М. Банковское дело: учебник / Т.М. Костерина – Москва: 2005, - 191 с.